

## **Byggnadsentreprenören**

- **En studie om samarbetet mellan små och stora företag i staden Raseborg**

Joakim Sjöblom

Examensarbete för Byggnadsingenjörsexamen

Utbildningsprogrammet för Byggnadsteknik

Raseborg 2011



## **EXAMENSARBETE**

Författare: Joakim Sjöblom  
Utbildningsprogram och ort: Byggnadsteknik, Raseborg  
Inriktningsalternativ/Fördjupning: Projektering  
Handledare: Towe Andersson

**Titel: Byggnadsentreprenören – En studie om samarbetet mellan små och stora företag i staden Raseborg**

---

Datum 03.04.2011 Sidantal 33 Bilagor 1

---

### **Sammanfattning**

Byggnadsentreprenören är viktig i ett samhälle i ständig förändring och speciellt lokalt är det viktigt att det finns kunniga byggarbetare i den egna regionen. Mitt examensarbete ser närmare på behovet av samarbetsnätverk mellan små- och storföretag inom byggnadsbranschen i staden Raseborg. Frågor som tas upp i arbetet är hur ett effektivt samarbete kan skapas mellan företag i byggnadsbranschen och hur alla nätverk påverkar varandra.

För arbetet gjordes en marknadsundersökning bland fyra olika stora byggnadsföretag som är verksamma i regionen Raseborg. En individuell intervju gjordes med samtliga företag och svaren analyserades.

Byggnadsentreprenörerna i Raseborg och andra regioner i Finland bör bli mera medvetna om samarbetsnätverkens existens samt deras betydelse för den fortsatta verksamheten. Det räcker inte med enbart god yrkeskunskap i byggnadsföretagen, utan det är många andra aspekter som spelar stor roll i affärsvärlden

---

Språk: Svenska

Nyckelord: Entreprenörskap, Byggnadsbranschen, samarbetsnätverk.

---

**BACHELOR'S THESIS**

Author: Joakim Sjöblom  
Degree Programme: Construction Engineering, Raseborg  
Specialization: Structural Engineering  
Supervisor: Towe Andersson

**Title: The Building Contractor - A study on cooperation between small and large businesses in the city Raseborg**

---

Date 03.04.2011      Number of pages 33      Appendices 1

---

**Summary**

The building contractor has an important role in a constantly evolving world. Locally it is very important that there are skilled construction workers in one's own region. My thesis looks at how important networks between small and large companies are in the construction industry and in the municipality of Raseborg. Issues addressed in the thesis are what you need to think about as a building contractor today, how effective cooperation can be achieved between the companies in the construction industry, the importance of these collaborative networks and how all these affect each other.

I have chosen to do a market research among four major construction companies operating in the region of Raseborg. An individual interview was done with all the different companies and the responses were analyzed. A deductive research approach and a qualitative research method were chosen for my thesis.

I think the topic is important to address because builders in Raseborg and other regions in Finland should be more aware of the existence of cooperation networks and their importance. I want to emphasize that it is not enough to only achieve a high level of skill in the construction business, but that there are many other aspects that play a major role when you are in the business world.

---

Language: Swedish

Key words: Entrepreneurship, Construction, Collaborative networks.

---

## Innehållsförteckning

1 Inledning.....	4
1.1 Problemområde .....	5
1.2 Syfte .....	5
1.3 Forskningsfrågor .....	6
1.4 Avgränsningar .....	6
2 Entreprenören, företaget, projektet, nätverket.....	7
2.1 Entreprenörskap och företagande .....	7
2.1.1 Att starta eget?.....	8
2.2 Entreprenören i byggbranschen.....	9
2.2.1 Byggentreprenören i staden Raseborg .....	9
2.3 Verksamheten .....	10
2.3.1 Företagets struktur.....	11
2.4 Projekt och projektledning .....	12
2.5 Samarbetsnätverket .....	14
2.5.1 Negativa aspekter med nätverk.....	15
2.5.2 Rätt nätverk.....	15
2.5.3 Samarbetets inverkan på kunden .....	16
3 Marknadsundersökning .....	18
3.1 Metod och tillvägagångssätt.....	18
3.2 Företagspresentation .....	18
3.2.1 Rolinda Oy .....	18
3.2.2 Hartela Ab.....	19
3.2.3 Byggservice Lahtinen Ab .....	19
3.2.4 Västra-Nylands Byggservice Ab .....	19
4 Resultat, analys och tolkning.....	21
4.1 Analys av resultat .....	27
4.2 Kritisk granskning och diskussion .....	29
5 Sammanfattning .....	30
Källförteckning .....	31
Bilaga 1.....	34

# 1 Inledning

Begreppet entreprenör förknippas med handlingskraft och riskfylld verksamhet (Landström 2000, s. 35). Entreprenörer är innovativa personer som lägger märke till marknadsmöjligheter och behov och är beredda att möta dessa med ett visst risktagande. Samhället behöver utveckla både mindre och större företag för att skapa förutsättningar för ett ständigt pågående entreprenörskap som gör att enskilda företag kan överleva och utvecklas i en ständigt föränderlig värld. (Landström 2000, s. 12-13).

Stora företag, små företag och familjeföretag deltar alla i en ständigt pågående process. Världen ändrar hela tiden och så gör också företagen, därför är begrepp som förändringsförmåga, anpassning, effektivisering och kompetensutveckling viktiga hos företagen (Bergengren 2003, s. 11). Små företag anses vara mer kreativa och mer emottagliga för förändring, medan stora företag i sin tur har en bättre buffert mot omvärlden och är säkra i sina gamla traditioner (Rollof 1999, s. 196). Också byggnadsföretagen måste vara uppmärksamma på hur saker och ting förändras och yrkesskicklighet och kunskap är något alla som verkar inom byggnadsbranschen måste besitta.

Alla företag behöver medarbetare som kan samarbeta, skapa nytt och lösa problem tillsammans. Arbetstagarnas kompetens är ofta företagets främsta konkurrensmedel (Bergengren 2003, s. 21). Detta gäller även inom byggnadsbranschen. Allt större krav läggs idag på grundläggande utbildning och fortlöpande kompetensutveckling, och det är viktigt att också företagen inom byggnadsbranschen inser detta för att kunna fortsätta vara konkurrenskraftiga på marknaden. Branschen handlar långt om att slutföra och leda större eller mindre projekt. Projektarbetet medför strategisk styrning, skapar ett underlag för problemlösning, bidrar till att skapa nya samarbetsmönster, är lärorikt och inspirerande vilket ger plats för personlig utveckling både på ett personligt och på företagets plan. (Macheridis 2009, s. 15).

En byggnadsentreprenör sysselsätter förutom sina anställda ett stort nät av underleverantörer och antalet människor som är involverade i ett byggnadsprojekt är stort. En byggnadsentreprenör har en betydande sysselsättande betydelse för näringslivet och

samhället. Byggnadsbranschen är en av de största branscherna i Finland och är också relativt jämnt utspridd över hela landet. Byggnadsentreprenören har stor betydelse också lokalt, då det är viktigt att det finns kunniga byggare i den egna regionen.

Idag finns det ca 700 företag i Raseborg som är verksamma inom byggnads- och fastighetsbranschen. Denna summa utgör ca 20 procent av totalt 3500 verksamma företag i Raseborgs stad. (Lindberg, Lindberg & Roms, 2008, s. 15). Byggnadsbranschen i staden Raseborg utgör en betydande del av näringslivet och är alltså en betydande sektor att räkna med. Det är viktigt att branschen kan utvecklas i regionen och ett gott samarbete är nyckeln till framgång.

## **1.1 Problemområde**

Ämnesområdet som tas upp i detta examensarbete kunde kanske passa bättre inom företagsekonomi än inom byggnadsteknik. Men det är viktigt att även entreprenörerna och företagen inom byggnadsbranschen ser över sina företag, nätverk och kunskapsflöden för att fortsättningsvis vara konkurrenskraftiga och innovativa på marknaden. Därför vill jag undersöka vad man måste tänka på som byggnadsentreprenör idag, hur effektivt samarbete kan nås mellan företag i branschen, hur viktiga samarbetsnätverk är, samt om det finns ett samband. För att underlätta arbetet har jag begränsat mig till regionen Raseborgs stad. Hur samarbetar företagen i Raseborg och hur viktiga är dessa samarbeten?

Målet är att bredda förståelsen för byggnadsentreprenören och hans eller hennes verksamhet och hur viktigt det är med samarbete mellan företag. Att ha kunskap om byggnadstjänsten, hur den utförs och vilka förutsättningar som krävs, är viktigt för att kunna behandla kunden, situationen och projektet på bästa möjliga sätt (Andersson, Eek, Feldt & Philsgård 2008, s. 96).

## **1.2 Syfte**

Syftet med examensarbetet är att klargöra vikten av samarbetsnätverk mellan små- och storföretag inom byggnadsbranschen i staden Raseborg.

### **1.3 Forskningsfrågor**

På basen av diskussionen i mitt problemområde har jag ställt följande frågor: Vad bör man tänka på som byggnadsentreprenör idag? Hur kan effektivt samarbete nås mellan företag i byggnadsbranschen i staden Raseborg? Hur viktiga är dessa samarbetsnätverk? Hur påverkar yrkesskickligheten dem?

### **1.4 Avgränsningar**

Jag har koncentrerat mig på byggnadsentreprenören, vad som krävs av honom och vad han bör tänka på som företagare i staden Raseborg. Mitt mål var alltså inte att titta närmare på företagen ur kundens perspektiv, utan att undersöka saken ur ett företagsperspektiv.

## 2 Entreprenören, företaget, projektet, nätverket

### 2.1 Entreprenörskap och företagande

Ordet entreprenör är ursprungligen franskt med betydelsen ”en aktiv person som får saker och ting gjort” (Landström 2000, s. 21). En entreprenör kan beskrivas som en företagsam person som skapar nytt användarvärde. Den största uppgiften entreprenören har är att skapa nya varor eller tjänster med nya organisationer och affärsidéer. (Ekström, Fagerfjäll & Jansson 2006, s. 132). Den typiske entreprenören upptäcker nya affärsmöjligheter, organiserar nödvändiga resurser och exploaterar dessa affärsmöjligheter på marknaden (Landström 2000, s.12). Det finns många entreprenörer inom byggnadsbranschen i Raseborg, och jag tror att många kännetecknas av dessa kriterier.

En entreprenör kännetecknas av ett behov av frihet och har en känsla för nyheter, förändring och trender. Tanken om en att få vara sin egen chef och att tjäna sina egna pengar, kanske även mera pengar än den anställde tjänar, intresserar en entreprenör, men ofta är orsakerna till att starta ett eget företag många och komplicerade. (Ekström C., Fagerfjäll R. & Jansson C. 2006, s. 137). Frihetskänslan har nog gett upphov till många entreprenörer inom byggnadsbranschen i Raseborg, jag antar att tanken att få vara sin egen chef lockar många i regionen.

Svedberg (2002, s. 26) förklarar (genom Weber 1990:57) att entreprenörskap är att ta över och organisera en del av marknadsekonomin där människors behov mätas genom utbyte, med målet att göra vinst på någons ekonomiska risktagande. Byggnadsbranschen innebär mycket risktagande, det är bl.a. alltid osäkert om det kommer att finnas jobb efter ett avslutat projekt eller inte. Jag antar att man som entreprenör i byggnadsbranschen i staden Raseborg ganska långt lever från dag till dag. Den entreprenöriella processen är fylld med risk och osäkerhet, men det sägs också att osäkerhet och risk är välbehövligt för att entreprenören ska kunna fungera och gå framåt (Alvarez 2005, s. 4, 5, 9).

En entreprenör kan även beskrivas som en drivande individ som kan se en ny kombination på marknaden och omvandla denna möjlighet till ett fungerande och växande företag (Andersson S. 2001, s. 41). Andersson (2001, s. 46) menar (grundat på Kirchoff 1991) att



stora organisationer inte alltid är bäst på att utföra innovationer utan betydelsen av entreprenöriella individer är av stor betydelse i det ekonomiska systemet.

### **2.1.1 Att starta eget?**

Många kan tycka och tro att det är svårt och riskfyllt att starta och driva ett eget företag. Oftast är den som startar ett eget företag ändå väl insatt i den verksamhet som gäller för företaget. Denna kunskap har vanligen fåtts genom utbildning eller arbete inom branschen som gett entreprenören den kunskap som krävs för att starta eget. Det är viktigt att den som vill starta eget funderar över vissa viktiga frågor innan han eller hon tar steget in i företagandets hisnande värld: Finns kunskapen som krävs för att driva det egna företaget? Hur tidskrävande kommer företaget att vara? Är familj och vänner positiva till förändringen? Finns det behov och efterfrågan av produkten på marknaden? Är affärsidén tillräckligt konkurrenskraftig? Hur mycket startkapital behövs? Vilken är den lämpliga företagsformen? Finns det arbete? Får man tillräckligt med vinst? Vad görs om företaget inte blir lönsamt? (Ekström, Fagerfjäll & Jansson 2006, s. 137).

Synlighet och medvetenhet om ett företag är viktigt men svårt att åstadkomma för ett nytt företag. En förståelse för kundens behov är också viktigt. Om ett företag ska kunna vara starkt på marknaden krävs det att man funderar över vilka ens bästa kunder kan tänkas vara, var de finns, hur man ska nå dem och på vilket sätt. Det är viktigt att inneha en förståelse för vad kunden egentligen vill ha. (Evans, Jamal & Foxall 2006, s. 13). Det gäller alltså att kunna marknadsföra sitt företag för att kunna erbjuda värde till utvalda kunder (Andersson 2001, s. 74).

Att ha en plan för företaget och verksamheten är viktigt. Affärsplanen bör bygga på företagets juridiska form, tanke bakom idén, branschens inriktning och storlek, produkternas egenskaper, kunskaper som finns, marknadsföringsplan, tanke om lokaler, utrustning och arbetskraft, kapitalbehov, konkret image och identitet, skyddandet av firmanamnet, en swot-analys kring företagets starka och svaga sidor samt en framtidsbedömning. Allt detta är väsentligt för att konkurrenskraftigt kunna komma in på marknaden och så att alla vet att företaget finns till. En verksamhetsplan på 3-5 år om vad företaget ska uppnå måste skapas. (Ekström, Fagerfjäll & Jansson 2006, s. 137-139).

## 2.2 Entreprenören i byggbranschen

Under medeltiden var den typiske entreprenören en person som var ansvarig för stora byggnadsverk som t.ex. slott, borgar, offentliga byggnader och kyrkor. Ända fram till slutet av 1100-talet var det prästerna som ansvarade för större byggnadsverk, men de var inte utsatta för något större risktagande. Med 1200-talets början ersattes prästerna av specialiserade personer inom byggnadsområdet, vilka var de första byggnadsentreprenörerna. Ibland hade de bara en rådgivande funktion medan de ibland ansvarade för uppförandet av hela byggnadsverket. (Landström 2000, s. 22-23).

Landström (2000, s. 23) berättar också att planeringen och uppförandet av byggnader med tiden blev alltmer rationaliserat och att byggnadsentreprenörernas funktion blev alltmer specialiserad. Arbetsfördelningen mellan tekniskt kunniga arkitekter och ingenjörer samt kommersiellt kunniga entreprenörer utvecklades småningom. I takt med att byggnaderna blev alltmer komplexa och med den mer specialiserade arbetsfördelningen kom byggnadsentreprenören att få två viktiga roller: Entreprenören stod för den ekonomiska funktionen i färdigställandet av arbetet, vilket betyder att entreprenören var ansvarig för att sammanställa och organisera arbete, material och maskiner. Entreprenören måste dessutom göra detta på egen räkning vilket betydde att han stod för risken. Kontraktet med staten (som också var byggherren), avsåg ett fast pris och entreprenörens uppgift var först och främst att se till att kostnaderna inte överskred priset.

### 2.2.1 Byggentreprenören i staden Raseborg

Lindberg, Lindberg och Roms (2008, s. 15) berättar i sin bok om byggnadsökningen i staden Raseborg. De intervjuade Ray Lindberg, projektchef för byggnadskonsultföretaget Ramboll, och kan konstatera att byggingenjör- och byggmästarutbildningarna på Yrkeshögskolan Novia har en direkt positiv effekt på byggnadsbranschen i regionen. Skolan lockar allt fler personer till byggbranschen.

Drygt 3500 företag är verksamma mellan Hangö och Ingå idag och av dessa är nästan 700 verksamma inom fastighets- och byggnadsbranschen. 400 av dessa är renodlade byggföretag och enmansföretagen utgör ca 70 procent av dessa 400. Den resterande delen är till stor del företag med två till tre anställda. Under 1990-talets depression tvingades många storföretag i regionen att säga upp stora delar av sin arbetskraft, vilket ledde till att

många av dem som fann sig utan arbete beslöt att starta upp egna företag när tiderna började se lite ljusare ut igen. (Lindberg, Lindberg & Roms, 2008, s. 15).

I Raseborgs stad upplevde byggnadsbranschen år 2008 ett uppsving med en nästan överhettad marknad som i slutändan möjligen kan ha inverkat på resultatets kvalitet. Det var både år 2008 och är även, enligt Ray Lindberg, i dagsläget viktigt att kunna betydligt mer än att bara hamra och spika för att kunna kalla sig byggare. Yrkeskunskap är nyckeln till både framgång och kunder. Många inom byggnadsbranschen samarbetar dessutom med varandra och samtliga företagare och entreprenörer har börjat förstå nyttan med att bygga upp och underhålla fungerande och välbehövliga nätverk. (Lindberg, Lindberg & Roms, 2008, s. 15). Enligt Ray Lindberg är det viktigt med en bra utbildning och att kunna samarbeta mellan olika företag i alla storleksklasser.

Det ökade intresset för fritidsboendet är en trend som direkt gynnat byggnadsbranschen i Raseborgs stad. Det ger även mångsysslarna bland skärgårdsbefolkningen ytterligare ett ben att stå på, många i Raseborg tillbringar nämligen mycket tid i sina sommarstugor. Fritidsboendet påverkar även serviceutbudet i trakten, i Ekenäs stiger invånarantalet med en tredjedel under sommaren, vilket samtidigt betyder hektiska tider för byggnadsarbetarna under sommaren. (Lindberg, Lindberg & Roms, 2008, s. 15).

I Raseborg finns stora möjligheter för företagen att utveckla regionen, på en mängd olika områden. Man har länge försökt visa det viktiga med samarbetsnätverk i regionen men det har inte varit så enkelt att bevisa det som man kan tyckas tro. I Raseborg finns till största del småföretag och inte speciellt många tillväxt- eller storföretag. Stadens läge mellan två storstäder ger en bra grund för utveckling och tillväxt. Som ensam företagare gör man inte så mycket i näringslivet idag, därför är tanken på nätverk och samarbete mellan företag idag viktigare än någonsin. (Lindberg, Lindberg & Roms, 2008, s. 263-264).

### **2.3 Verksamheten**

Kundernas behov av varor och tjänster är grunden för hela verksamheten. De är företagets viktigaste intressenter och deras ord är företagets lag. Konkurrenterna är viktiga att ta vara på, eftersom man inte bara konkurrerar om kunderna utan kan dra nytta av varandra. Jämförelse kan leda till förbättring och eftersom man är verksamma i samma bransch kan man hjälpa varandra på lång sikt. Det är ändå viktigt att minnas att man bör värna om sina egen yrkesskicklighet. (Ekström, Fagerfjäll & Jansson 2006, s. 140).

Samarbetet mellan leverantörer måste fungera, särskilt i byggnadsbranschen kan det vara fördömande om material anländer för sent eller inte alls. Dessutom måste företagen vara medvetna om att det som räknas som god kompetens idag kanske inte är det imorgon. En ständig kompetensutveckling för människorna i företagen är därför ett måste om de ska vara konkurrenskraftig även i framtiden. Ständig utbildning och utveckling är viktigt. (Bergengren 2003, s. 23). Bergengren (2003, s.23) citerar även O. Cromwell: ”Den som slutar vara bättre, slutar vara bra”.

Relationen mellan ägare och anställda är relevant för företagets verksamhet. Fackföreningar finns till för att skydda de anställdas intressen. Även staten och kommunen vill att företagets verksamhet fungerar och är beroende av att den gör det. Framgångsrika företag skapar arbetsplatser för medborgare som i sin tur är skattebetalare och den offentliga servicen i en kommun är beroende av skatteinkomster. Alla intressenter drar nytta av en fungerande verksamhet och sambandet mellan alla dessa är starkt. (Ekström, Fagerfjäll & Jansson 2006, s. 140). Alla människor berörs av olika slags företag både på fritid och i arbetslivet. Därför är det så viktigt att dessa är välfungerande. (Andersson C. 1998, s. 9). Detta gäller även i staden Raseborg.

### 2.3.1 Företagets struktur

*”En organisation är en sammanslutning av människor som arbetar med att genomföra en idé. En organisation är en struktur skapad för att fördela arbetet och ansvaret mellan människorna.”*

- Maria Bergengren (Bergengren 2003, s. 14).

Det finns stora skillnader mellan olika företag och de varierar i storlek och komplexitet beroende på vilken uppgift de har och hur de vuxit. (Andersson C. 1998, s. 13). Det har visat sig att de stora företagen inte är tillräckliga för att skapa sysselsättning i hela ekonomin, vilket betyder att växande småföretag är mycket viktiga (Andersson S. 2001, s. 11). Man funderar också om det är småföretagen som har störst betydelse för den totala sysselsättningen och ger upphov till mest arbetstillfällen (Andersson S. 2001, s. 13).

Det är rätt självklart att småföretag är mer kreativa än storföretag. Det kan ha att göra med att småföretag oftast är unga vilket kan ha större betydelse än storleken. I mindre företag

känner de flesta varandra och alla jobbar med varandra nästan hela tiden. I unga företag finns ofta mindre traditionella regler och system, vilket underlättar flexibilitet och förändring. Etablerad kunskap finns inte heller riktigt. Ett litet företag kan ses som mer öppet mot omvärlden medan ett stort kan ses som mer tåligt för omvärldens influenser. (Rollof 1999, s. 196-197).

Stora företag kan ha svårt att informera alla om allting hela tiden. Dom kan inte heller ta risker på samma sätt som små entreprenörsföretag med ett fåtal ägare. Frågor som stora företag bör ställa sig är alltså: Bör strukturer ändras för att öka flexibilitet? Behövs ny kompetens? Är atmosfären fri och öppen? Är de hierarkiska nivåerna får många? Tas nya idéer och möjligheter emot? Var träffas de olika enheterna? Finns entusiasm och energi ute i verksamheten? (Rollof 1999, s. 198-199).

Stora och småföretag kan lära sig av varandra. Samarbete finns mellan dessa, men många företag förstår kanske inte hur viktigt samarbetet faktiskt är och hur mycket som står på spel om det plötsligt försvinner. Informationsflöde och kunskapsutbyte mellan företagen i nätverk kunde säkerligen utvecklas i de flesta företag, kanske i första hand genom bättre kommunikation.

## 2.4 Projekt och projektledning

*”Det effektiva ledarskapet handlar om förmågan att kunna överföra idéer och visioner på ett positivt och inspirerande sätt till medarbetarna. Om att få alla i organisationen att känna sig delaktiga och inriktade mot samma mål.”*

- Maria Bergengren (Bergengren 2003, s. 17).

En central uppgift för företagsledaren är att försöka styra de anställdas idéer och föreställningar (Alvesson 2009, s. 30). Det handlar i främsta hand om att erhålla en grupp människors förtroende och lojalitet, vilket är en krävande uppgift (Bergengren 2003, s. 17). I en värld där förändringar och utveckling sker i en snabb takt räcker det inte längre med att anpassa sig, vara flexibel och kunna hantera nya situationer. Vi måste också konstant ligga ett par steg före utvecklingen för att inte bli förbisprungna av konkurrenter. Företagsledningen måste därmed fatta beslut inför en oförutsägbar framtid. (Praesto 2001, s. 13). Inom byggnadsbranschen gäller samma sak. Utan en bra ledare för ett

byggnadsprojekt blir det bara kaos. Det är viktigt att alla byggnadsarbetare vet vad dom ska göra och när, så att allt går enligt planerna. Projektplaneringen bör enligt Erling, Grunde & Haug (1989, s. 27-28) vara ett grupparbete där alla berörda parter tillsammans skapar förståelse för den uppgift som ska lösas.

Ett projekt startas för att man ska få en bestämd uppgift utförd och åstadkomma ett bestämt resultat. Det absolut viktigaste att komma ihåg är att man ska nå det förutbestämda resultatet. Olika projektarbeten kräver förstås helt olika avvägningar mellan processororienterade och tekniska uppgifter för att åstadkomma det önskade resultatet. Projektledning medför styrning i en process i ständig förändring. Kanske har företaget inte utfört exakt samma projekt tidigare och vet därför inte från början i detalj vilka aktiviteter som ska genomföras. (Erling, Grunde & Haug 1989, s. 16-17). Ett mindre byggföretag som anlitas för att bygga och genomföra ett mindre broprojekt, som de inte gjort i samma skala tidigare måste t.ex. komma fram till vilka arbeten som ska utföras och i vilken ordning detta ska bli gjort.

Goda samarbetsförhållanden i ett projekt har stor betydelse för kvaliteten på det resultat som projektet slutligen får. Svårigheter uppstår då människor har svårt att arbeta tillsammans eller projektledaren och medarbetarna är okunniga på området. En fara då flera företag samarbetar om ett projekt är risken att arbetarna inte använder samma metoder, utan arbetar efter egna sätt. Samarbetet försvåras och möjligheterna för utveckling och framgång minskas. (Erling, Grunde & Haug 1989, s. 36-37).

Om förseningar uppstår, t.ex. Ett höghusbyggnadsprojekt och det företag som ansvarar för installationen av ventilationssystemet ligger efter i tidtabellen. Påverkar förseningen resten av hela byggnadsprojektet, vilket kan få förödande konsekvenser. Det finns alltid ett bestämt slutdatum för ett projekt. Att detta datum håller är viktigt för hela projektet. (Erling, Grunde & Haug 1989, s. 19). För att lyckas med ett projekt måste man också i förväg kunna uppskatta den tid som de olika aktiviteterna kommer att kräva (Erling, Grunde & Haug 1989, s. 22). I exemplet ovan höll slutdatumet inte eftersom det inte var en aspekt företaget kunde ha förutsett.

Man får inte heller glömma att det är viktigt med rätt yrkeskunskap inom projektets område för att ett bra resultat ska nås. För att lyckas bör man ha styrning i sitt projekt, projektledarna bör visa att de är intresserade av hur projektet fortlöper och bör ha bra organisationsförmåga. Dessutom bör företaget ständigt jobba för ökad kompetens på sitt verksamhetsområde. (Erling, Grunde & Haug 1989, s.169-170).

## 2.5 Samarbetsnätverket

En relation kan beskrivas som en ömsesidigt orienterad interaktion mellan två lika engagerade parter (Håkansson & Snehota 1995, s. 25). Evert Gummesson (2002, s. 18) skriver att en relation uppstår då två eller flera parter samverkar, och när dessa relationer blir många uppstår ett nätverk. Samarbete och relationer mellan företag är ett sätt att stimulera och stödja utvecklingen av ett företag (Svensson, Jakobsson & Åberg 2001, s. 31).

Ett företag är beroende av viktiga länkar till andra företag. Med tiden dras företaget i olika riktningar och kommer på så sätt närmare vissa parter och längre ifrån andra. Ett företag är därför inte en fri eller självständig enhet utan en del av ett större och komplext nätverk. (Håkansson, 1989, s. 15). Relationerna i dessa nätverk gör det möjligt för företaget att växa och utvecklas, men relationerna begränsar också företagets utveckling och verksamhet. (Ford, Berthon, Brown, Gadde, Håkansson, Naudé, Ritter & Sehota, 2002, s.29-30).

Jacobsen och Thorsvik (2008, s. 244) definierar ett nätverk som en form av organisation som består av flera enheter som deltar i ett samarbete. Det innebär att ett par enheter eller funktioner har en koppling till varandra. Det är som ett spindelnät där knutarna är företagen och trådarna mellan dem relationerna som binder dem samman.

Nätverk och samarbete skapar flexiblare företag. Nya produkter och tjänster kan nu fås fortare än innan man hade dessa relationer. Ett bra nätverk innebär också att företagen kan koncentrera sig på vad de är bäst på. (Jacobsen & Thorsvik 2008, s. 247).

Parterna i långsiktiga relationer kan skapa ett nytt värde tillsammans. Detta värde kan t.ex. handla om att tillsammans utveckla nya produkter, teknologier, innovationer och nya affärskoncept. Detta kan förverkligas genom att man långsiktigt bygger starka nätverk och hittar nya samarbetsmodeller. Att bygga upp förtroende mellan företag tar tid, ett samarbete kan kännas främmande för individer med stark vilja till självständighet. (Lindberg, Lindberg & Roms 2008, s. 263).

### **2.5.1 Negativa aspekter med nätverk**

Några negativa aspekter med nätverk kan nämnas. En är att den centrala organisationen inte alltid har tillräcklig kapacitet för att hantera alla sina relationer och flexibilitet kan skapa otrygghet i t.ex. i produktleveranser. En annan negativ aspekt är att alla deltagare i nätverket inte alltid får ta del av konkurrensfördelarna. Detta kan leda till svag lojalitet av den andra parten och med det också instabiliteten i hela nätverket. En tredje negativ aspekt är att det inte är säkert att lönsamheten är så stor som man trodde att den skulle vara. Den fjärde negativa aspekten med nätverk är att de centrala kompetenserna kan försvagas med tiden eftersom man inte får närheten till all produktion på samma sätt som i en integrerad organisation. En källa till innovation är ny teknik och nya sätt att producera. När dessa aspekter är separerade från organisationen (t.ex. byggnadsföretaget) kan inspirationskällan för nytänkande gå förlorad. (Jacobsen & Thorsvik 2008, s. 247).

### **2.5.2 Rätt nätverk**

Ett företag och deras produkt- och tjänstekvalitet och andra egenskaper sägs till stor del kunna definieras av deras nätverk. Relationerna ses som ett tecken på kvalitet och är en avgörande faktor för företagets image. För företag som säger sig erbjuda något alldeles speciellt är det viktigt att ha rätt kunder, klienter, relationer och andra organisationer i sitt nätverk eftersom det främjar utvecklingen av ny kunskap och tillgång till viktiga resurser. Ett exempel är företag som förklarar sig själva som "kunskapsintensiva", de har kunder och partners som är kända för sin kunskap som i sin tur har kopplingar till personer med stor kunskap och så vidare. (Alvesson 2009, s. 122-123). I byggnadsbranschen är allt detta mycket vanligt. Dessutom känner många företag och kunder till varandra i en region som Raseborg, vilket betyder att det går lätt att se och ta reda på vilka företag som ingår och samarbetar i ett och samma nätverk. Det kan också vara bra att minnas att man vid startandet av ett nytt förhållande måste ta i beaktande att den andra parten redan kan ha andra relationer som kan påverka den relation man försöker bygga (Håkansson & Snehota 1995, s. 46). I ett nätverk är företag och relationer beroende av varandra. Alla företag i ett nätverk har inte relationer med varandra men påverkas ändå av dessa andra relationer. Företag måste ta i beaktande de relationer som länkar dem samman i ett nätverk. (Ford m.fl. 2002, s. 36-37).



### 2.5.3 Samarbetets inverkan på kunden

Kunden har alltid rätt sägs det och därför ska en tjänst alltid vara yrkesskickligt utförd. Om kunden inte är nöjd med t.ex. renoveringsarbetet som utförts i badrummet kan kunden kräva att arbetet blir gjort på nytt. (Andersson, Eek, Feldt & Philsgård 2008, s. 121). Även om företaget har gjort allt för att utföra ett kvalitativt arbete och för att undvika problem så finns alltid risken att något oväntat händer (Andersson, Eek, Feldt & Philsgård 2008, s. 100).

Inom byggnadsbranschen är det viktigt att kunden hålls integrerad under hela processen så att alla delar i processen blir rätt och enligt kundens önskan, för att undvika onödiga arbeten längre fram eller en missnöjd kund. Kunden måste få vara med och om allt fungerar bra mellan företagen som samarbetar går allt mycket bättre. Ett bra arbete ger en bra och nöjd kund.

Tjänsten som kunden köper måste alltså hålla förväntad kvalitet. Hur kunden behandlas är en viktig del av tjänsten och hela processen. Att ha kunskap om tjänsten, hur den utförs och vilka förutsättningar som krävs, är viktigt för att kunna behandla kunden, situationen och projektet på bästa möjliga sätt. Det är en utmaning att både sälja tjänsten och att kunna hjälpa kunden fram till det beslut som bäst passar den specifika kundens behov. Att inneha de rätta yrkeskunskaperna är A och O. (Andersson, Eek, Feldt & Philsgård 2008, s. 96-97).

Ofta, och särskilt vanligt i byggbranschen, är att ett företag anlitar andra företag för att utföra vissa delar av tjänsten. Ett företag som bygger hus anlitar t.ex. ett annat företag som kommer och gjuter grunden innan det egentliga husbygget kan börja. Ett gott samarbete mellan dessa två företag är viktigt för hur resten av hela husbygget framskrider. Båda parter måste ha planeringen på det klara innan arbetet påbörjas för att undvika misstag. (Andersson, Eek, Feldt & Philsgård 2008, s. 99). Kundens slutliga upplevelse skapas alltså av helheten och misslyckas företaget som gjuter grunden kommer projektet och även husbyggarföretaget att lida av misstaget.

Tillfredsställelse med ett köp är dessutom en god utgångspunkt för ett förnyat inköp som i sin tur kan utvecklas till lojalitet och även ett relationsmässigt samspel mellan företaget och kunden. Ett gott arbete resulterar dessutom i positivt rykte, alltså det kunden berättar

till andra människor, vilket i sin tur kan leda till nya kunder. Ett gott rykte ger verksamheten endast positiva effekter. (Evans, Jamal & Foxall 2006, s. 41-42).

## **3 Marknadsundersökning**

### **3.1 Metod och tillvägagångssätt**

Jag har valt att göra en marknadsundersökning riktad till två mindre och två större företag i byggbranschen i staden Raseborg för att klargöra hur de effektivt kan samarbeta, vad som krävs för detta samarbete och hur viktigt samarbetet är. Det gjordes genom intervjuer med fyra företag inom byggnadsbranschen. Intervjuerna gjordes via e-mejl eftersom respondenterna hade ont om tid och för att snabbt och effektivt få svar. Det fungerade bra, jag fick uttömmande och informativa svar som stöder min undersökning. Intervjufrågorna hittas bifogat i slutet av arbetet.

En deduktiv forskningsansats valdes för examensarbetet. Deduktion betyder att arbetet läggs upp så att man går från teori till empiri (Svenning 2000, s. 105). I kvantitativ forskning vill man hitta mönster representerade i samhället. Den kvantitativa metoden analyserar relationer mellan variabler och inte mellan människor. Om man vill visa frekvenser, mäta en viss procent eller svara på frågorna hur ofta, hur många eller hur vanligt så ska man använda den kvantitativa forskningsmetoden (Trost 2005, s. 14).

Om man istället vill hitta ett mönster och förstå människors sätt att reagera och resonera eller särskilja varierande mönster av beteende bör man välja en kvalitativ forskningsmetod (Trost 2005, s. 14). Eftersom jag analyserar resultatet grundligt och genomfört intervjuer blir detta examensarbetet kvalitativt genomfört.

### **3.2 Företagspresentation**

Företagen jag valt att ta med i min undersökning är Rolinda Oy, Västra-Nylands Byggservice Ab, Hartela Ab samt Byggservice Lahtinen Ab.

#### **3.2.1 Rolinda Oy**

Ron Lindberg är diplomingenjör på Rolinda Oy. Rolinda är grundat år 1973. På 80-talet hade de ca 70-anställda. Idag är de egna anställda ca 10 stycken. Underleverantörer som gör annat arbete uppgår till ungefär 40 stycken. Visionen var att bygga egna stora hus, men idag försöker Rolinda skifta till att sköta större entreprenadjobb och minska de större höghusprojekten.

Lindberg anser att det innebar att ta risker att öppna eget byggnadsföretag. Som främsta riskfaktorer upplevde han tillgång till finansiering, tillgång till arbete i en hårt konkurrensutsatt bransch och det att man som nytt företag saknade ett kontaktnätverk

Att starta ett företag inom byggnadsbranschen var samtidigt en självklarhet redan då Lindberg började studera, han visste tidigt att han i något skede skulle bli företagare. Trots att Lindbergs studier långt var inriktade på de ekonomiska aspekterna av byggande och trots att han sedan barndomen haft en viss inblick i vad det innebär att vara företagare inom byggnadsbranschen, så fanns det många saker som han inte visste och måste ta reda på innan han kom igång. Rolinda marknadsför sina tjänster via Internet, i tidningsannonser, via sponsorer av t.ex. idrottsevenemang och genom direktmarknadsföring.

### **3.2.2 Hartela Ab**

Ann-Marie Vainio har sedan 2006 fungerat som projektchef för Hartela Ab. Företaget är ett familjeföretag som verkat på den finska marknaden i 70 års tid. De är specialiserade på krävande kunder som förväntar sig något extra. Eftersom företaget är så pass stort, är det även kunnigt på de flesta områden inom byggnadsbranschen, en stark aktör med andra ord. Hartela är grundat 1958 och har ca 1000 anställda. (Hartela Ab).

### **3.2.3 Byggservice Lahtinen Ab**

Byggservice Lahtinen Ab är ett företag involverat i en mängd olika byggnadsområden och kunderna består av allt från privatpersoner till offentliga institutioner. Helhetsentreprenadtjänster är det som erbjuds kunden vilket ska leda till mer involverade kunder och mer ordentligt genomförda arbeten. Företaget grundades år 1997. (Byggservice Lahtinen Ab).

Kimmo Lahtinen har 15 års erfarenhet av byggbranschen och har nyligen utbildat sig till byggmästare. Han såg inte några större risker med entreprenörskap eftersom han trodde hårt på sig själv. Han tyckte också att det var enkelt att grunda ett företag. Lahtinen marknadsför sina tjänster genom Internet men framförallt genom att ha gott rykte om sig.

### **3.2.4 Västra-Nylands Byggservice Ab**

Västra Nylands Bygg är grundat 1986 och har 50 anställda. De sysselsätter sig med både mindre och större byggnadsprojekt och har ett brett underleverantörnätverk. (Västra-

Nyland Byggservice Ab). John Lindqvist är ingenjör från yrkeshögskola och är verkställande direktör på Västra-Nylands Byggservice Ab. Lindqvist anser att det alltid är stor risk med företagsamhet så att grunda ett ansåg han också vara riskfyllt. Grundandet av företaget inom byggbranschen var intressant, krävande och utmanande. Västra-Nylands Byggservice Ab marknadsför sina tjänster via företagsköp, äldre kunder, direkta kontakter samt via deras beställare.

## 4 Resultat, analys och tolkning

Här sammanställs resultaten. I Intervjuresultatet har jag valt att nämna de intervjuade vid namn, detta för att jag anser det viktigt att veta vilka personer som svarat vad.

### Entreprenören

De intervjuade beskrev entreprenören som en vanlig människa som är målmedveten och som kan upplevas vara lite ensam. Tre av fyra intervjuade sade att en entreprenör måste vara beredd att kontrollerat ta risker. Detta innebär enligt Ron Lindberg att en entreprenör samtidigt måste vara både hasardspelare och analytiker. Han ansåg även att en entreprenör till sin natur är självständig och självuppoftande samt en aning envis. Entreprenörskapet innebär en arbetsplats, en livsstil, risktagande, möjligheter, frihet och självständighet. Jag bad samtliga intervjuade att förklara den typiske entreprenören med tre ord och dessa blev: Affärsman, kunnig, professionell, stressad, självpiskare, optimist, hård samt målmedveten. Dessa förklaringar stämmer bra överens med definitionerna i teoridelen.

### Startandet av eget företag

Det är enligt Lindberg viktigt att ställa sig några viktiga frågor då man startar ett eget företag: Varför bör jag starta ett eget företag? Vad skall företaget syssla med? Han uppmanar alla som vill starta ett eget företag att göra upp en konkret verksamhetsplan: Vilken är företagets kundmålgrupp? Var skall företaget vara verksamt? Hur skall jag finansiera företaget? Hur ser marknaden ut för de tjänster företaget kommer att erbjuda? Vad är det man vill åstadkomma på lång sikt? I princip var detta samma frågor som nämndes och skrivit i teoridelen.

Ann-Marie Vainio konstaterade att man måste ha kapacitet och tid, Kimmo Lahtinen påpekade det viktiga i att ha en egen bokförare och John Lindqvist poängterade det viktiga i finansiering och att man måste ta konkurrenterna i beaktande.

Enligt Lindberg krävs det ingen specialkunskap för att starta ett eget företag. Allt man behöver veta för att grunda ett företag hittar man på nätet. Däremot anser han att alla företagare borde ha någon kunskap eller utbildning i vad det innebär att driva ett företag. Här ville även Vainio säga att mångsidiga kunskaper krävs, allt från lagparagrafer till bokföring och speciellt att man är bra på sitt eget område. Även Lahtinen betonade att man

måste veta vad man gör och att man måste fråga sig fram om man inte vet. Lindqvist tog upp stresshantering som en viktig aspekt.

En företagare bör enligt Lindberg ha en fördomsfri och självuppoftande inställning till företagandet. Det behövs också lite ”jävlar anamma, för ingenting kommer gratis”, sade han. Om man vill lyckas bör man vara beredd på mycket arbete, ibland på obekväma tider. Vainio och Lindqvist konstaterade att man bör vara positiv, optimistisk samt envis och Lahtinen förespråkade hög arbetsmoral om man vill klara sig.

För att konkurrenskraftigt stiga in på marknaden gäller det enligt Lindberg att så fort som möjligt skapa sig ett nätverk. Man ska även göra ett bra jobb och hålla vad man lovar. Det är även viktigt att företagets administration fungerar så att det inte påverkar själva arbetet negativt. Vainio berättade att pris och kvalitet går hand i hand, vilket man bör tänka på. Lahtinen sade att man måste inneha bra yrkeskunskap och göra sitt jobb rätt. Lindqvist menade att man ska koncentrera sig på vad man är bra på och sedan utveckla sig vidare inom detta.

Affärsplanen bör vara realistisk, tydlig och tillräckligt omfattande enligt Lindberg. Vainio och John tycker att man ska vara realistisk och hålla sig innanför vissa ramar. Lahtinen anser att affärsplanen bör visa att man som företagare har några konkreta mål med sin verksamhet och att man verkligen har en tanke bakom det hela och han konstaterade även att det inte är något enkelt att skriva en affärsplan.

### **Entreprenören i byggnadsbranschen i staden Raseborg**

Det viktigaste att tänka på som entreprenör inom byggbranschen är enligt Vainio är att ett gott slutresultat ger gott rykte och att kunden är viktigast. Lindberg ifrågasatte varifrån man får kunnig arbetskraft och om det finns tillräckligt med arbete i Raseborg. Dessutom måste företagen ha klart för sig om de vill sköta stora projekt eller inrikta sig på mindre arbeten. För det senare tror han att det finns en ganska god marknad men att tillväxten är ganska begränsad. Det finns inte så många stora projekt i Raseborgsområdet, men om man söker sig utanför regionen är tillväxtpotentialerna av en helt annan klass. Lahtinen sade att det viktigaste inom regionen och branschen är att utföra arbetena med yrkesskicklighet, så att kunden är nöjd och att allt är byggnadstekniskt rätt byggt. Lindqvist poängterade att alla känner alla i regionen och att man därför alltid bör sträva till samförstånd.

Lindberg anser att yrkesutbildningen ligger på en bra nivå i Raseborg. Han tror inte att det är fast i utbildningen, men att de som utbildas inte har tillräckligt arbetserfarenhet av att

jobba på stora byggnadsprojekt. I Raseborg finns en hel del byggnadsarbetare och små firmor som Lindberg kallar ”stugbyggare”. Dessa är inte vana att handskas med stora projekt där tidspressen är hård. Denna kunskap kommer endast genom erfarenhet. Vainio och Lahtinen menar att utbildningen borde vara mera praktisk och att man inom byggnadsbranschen inte behöver kunna skriva långa slutarbeten utan klara av praktiska saker. Samtliga respondenter konstaterade nog att utbildningen kunde förbättras i viss mån men att största problemet är att den är för teoretiskt inriktad. Lindqvist menade även att skolorna kunde samarbeta med lokala byggnadsföretag mer.

Endast Lindqvist anser att det finns för få inom VVS-servicen i Raseborg. Resten av de intervjuade tycker att det inte saknas någon särskild kunskap inom byggnadsbranschen och att samtliga företag är sysselsatta. Alla företag arbetar inom olika områden och kompletterar varandra bra, enligt Vainio. Lindberg tycker det finns tillräckligt med företag, men han efterlyser större kunskap i att hantera entreprenader, hålla tidtabeller, leverera nödvändiga dokument och göra ett kvalitativt jobb. Lindqvist konstaterade att marknaden ser till att företagen hålls på en saklig nivå, konkurrensen hårdnar och prisen är för tillfället relativt låga.

På frågan om vad det beror på att 70 % av 400 renodlade byggnadsföretag i Raseborg är enmansföretag svarade Vainio att det är lättare att få arbete om man är liten, kostnaderna hålls nere och att byggarbetare är ”ensamvargar”. Lindqvist tror att många vill ha frihet att påverka sina arbetstider och uppgifter själv. Det krävs ingen utbildning för att starta ett byggföretag medan det i vissa fall kan krävas för anställning. Lindberg tror att andelen små jobb (badrumsreparationer, stugrenoveringar osv.) är ungefär den samma andel som det finns enmansföretag. Dessa små jobb intresserar enligt Lindberg inte storföretag, medan de ofta kan vara intressanta för enmansföretag. De görs oftast med timdebitering och är tillräckligt små arbeten för en enmansföretagare att hantera. Samtliga respondenter konstaterade alltså att byggnadsarbetena i Raseborg oftast är i rätt så liten skala och alla fyra respondenter anser att det inte finns behov av flera stora byggnadsföretag i regionen.

### **Kunskap**

För att utveckla företaget prövar Hartela på nya metoder, utbildar sina arbetstagare och hittar på nya bättre lösningar. Lahtinen utexaminerades våren 2010 som byggmästare och företagets personal deltar regelbundet i olika utbildningar. Även företaget Västra-Nylands byggservice Ab satsar på olika utbildningsmöjligheter.



Villkoren att få anställning hos Hartela är beroende på personens rykte och om man gjort ett kvalitetsmässigt bra jobb. På Rolinda är tidigare arbetserfarenhet viktig. De har alltid en provotid och för det mesta hinner man under den tiden få en uppfattning om arbetarens lämplighet för de uppgifter han är tänkt att sköta. I företaget Lahtinen Ab vill man ha kunnig och skicklig arbetskraft medan Västra-Nylands Byggservice ofta anställer via kontakter eller personer som varit på arbetspraktik hos dem.

Yrkesskicklighet och yrkeskunskap är för samtliga respondenter A och O. På Rolinda och Västra Nylands Bygg vill man ständigt vidareutbilda arbetskraften. Detta sker bl.a. genom att placera mindre erfarna arbetare tillsammans med dem som kan mera. Hartela ser till att de har specialiserad och bra personal anställd, vilket enligt Lahtinen är svårt ju större företag man har.

För att hålla sig uppdaterade med vad som händer på byggbranschen följer samtliga respondenter med utvecklingen, läser tidningar och går på kurser. Västra Nylands bygg brukar även besöka mässor. Enligt Lindberg är det ganska svårt att hålla yrkeskunskapen och de egna idéerna inom företaget. Skickligheten finns till största delen i arbetskraften, det gäller alltså att hålla de anställda nöjda så att de inte flyttar till andra företag och tar sin kunskap med sig. Enligt Vainio ger ett bra rykte en bra buffert mot konkurrens. Lahtinen och Lindqvist anser att yrkesskicklighet är svår att kopiera och om någon försöker så har man gjort ett bra jobb.

Lindberg menar att det finns en mängd företag där kunskapen och yrkesskickligheten är på en bra nivå men att det finns en hel del att bättra på i företagen som verkar i Raseborg. Bra kompetens leder till nöjda kunder, vilket är den bästa marknadsföringen man kan få enligt honom. Lindqvist sade att småföretag sällan har kompetent arbetsledning vilket kan medföra problem vid materialval med mera. Storföretag använder sig mycket av underentreprenörer med olika nationalitet vilket kan vara ett problem. Lindqvist anser i sin tur att yrkesskickligheten är god inom de flesta företag i Raseborg.

### **Samarbetsnätverk**

Samtliga företag som intervjuades samarbetar med andra företag, både små och stora. Positiva aspekter med nätverk som framkom var att de är bra och nyttiga. Tips om nya jobb kan fås, man vet vem man har att göra med, hjälp kan ges och tas och rätt företag kan anlitas till rätt uppgifter. Dessutom kan inte ett företag ha all utrustning som behövs speciellt vid lite större projekt. De negativa aspekterna med nätverk som respondenterna

hade att nämna var att de kan hindra utvecklingen, att man är beroende av andra och att nätverk är svåra att prissätta. Lindberg konstaterade också att konkurrensutsättningen kan bli lidande om man blint använder endast företag ur nätverket och att ett för litet nätverk kan medföra problem t.ex. om en samarbetspartner man ofta använder för vissa jobb inte har resurser att utföra ett arbete just då man behöver det.

Samarbetet kunde förbättras genom att bägge parter utvecklas mer och kan dra mer nytta av varandra, sade Vainio. Största problemet för Rolinda är att de flesta samarbetsföretagens hemort ligger utanför Raseborg. Lindqvist menar att det är svårt att förbättra nätverken då man sällan kan binda sig till endast ett företag. Någon form av årskontrakt kunde kanske tillämpas mera. Lahtinen berättade att samarbetena kan förbättras genom mer diskussion och planering och sade även att utan nätverken är det bara att avsluta verksamheten, det skulle aldrig fungera utan samarbetsföretagen.

Samtliga respondenter ansåg även att deras samarbeten fungerar bra och att de är otroligt viktiga för verksamheten. Många i nätverken har blivit långvariga kumpaner. Lindberg berättade att de alltid kommer ihåg samarbetspartnerna t.ex. vid anbudsförfrågningar. Lindqvist försöker se till att alla kan planera in arbetena så att arbetet kan förlöpa vettigt och tidseffektivt.

Viktiga yrkeskunskaper hos samarbetspartnerna är enligt Vainio hög kundbetjäning, god kvalitet och ett pris som motsvarar kvaliteten. Lindberg höll med om detta men lyfte även fram samarbetsförmåga. Om något går snett med samarbetsförhållandet måste saken diskuteras. Enligt Vainio kan samarbete avbrytas om det gått riktigt dåligt. Det är viktigt med kontrakt sade Lindqvist.

En viktig kommentar som Lindqvist hade var att man aldrig kan lita lika mycket på ett annat företag som på sin egen personal. Lindberg menar att det är ett gott rykte som lägger grunden för en bra image och Lahtinen anser att nätverk och samarbetsföretag medför en bra image för företaget.

### **Projekt och beslut**

En bra ledare är enligt respondenterna hård men rättvis, intresserad av sina anställda, auktoritär, kunnig och insatt i företaget. En ledare kan lösa uppkomna problem smidigt i samarbete med personalen, han lyssnar på andra men vågar ta beslut och står bakom dem.

Hur företagen gör då de får ett projekt de inte gjort förr är lite olika. Vainio sade att alla projekt är olika, de tar sig an det nya projektet med iver. Man lär hela livet och i alla projekt lär man sig någonting nytt. Lindberg sade att de bekantar sig noggrant med alla byggprojekt som de ger anbud på redan i anbudsskedet. Om de innehåller någonting firman inte tidigare har gjort undersöker man hur det skall göras redan innan de ger anbud. Oftast är det fråga om att hitta rätt underentreprenör för jobbet ifråga. Om ett jobb innehåller någonting som de är väldigt osäkra på, lämnar de inget anbud. Lahtinen svarade att de tar emot det som vilket annat som helst arbete och sätter sig in i projektet. Lindqvist berättade att de sätter extra mycket tid på produktionsplaneringen och anlitar kunnig personal vid behov.

Vainio sade att kunden är beställaren och projektets viktigaste del. Utan kunder finns inget projekt. Om det går dåligt och kunden är missnöjd får man aldrig försöka på nytt. Detta är ingen valmöjlighet. Kunden skall vara nöjd med det han beställt. Ryktet sprids om du gör dåligt ifrån dig och då slutar arbetsförfrågningarna och det är företagets slut. Lahtinen konstaterade att det är bäst att göra ordentliga planer före byggstart, som verkligen håller ända till slut och låter entreprenören utföra arbetet. Kunden är nöjd ifall det blir som planerat. Kunden förutsätts anlita kunniga planerare samt ställa realistiska mål även då projektet ändrar under byggtiden enligt Lindqvist. Så hela byggprojektet borde påverka kunden enbart positivt, men om planeringen eller handlingarna är bristfälliga kan det bli mycket tidskrävande och ekonomiskt besvärligt.

Hos Rolinda görs tidtabellsplaneringen noggrant upp i förväg. Mest problematiskt är att förutse avbrott förorsakade av väder, strejker, leverantörers förseningar osv. Dessa tas dock i beaktande som riskfaktorer. I nödfall förlitar de sig på overtidsarbete. Lahtinen poängterade att man alltid bör tänka minst 5 år framåt med alla beslut som görs och att man aldrig ska lova för mycket!

## 4.1 Analys av resultat

Jag tycker att jag fick väldigt bra svar på frågorna om vad man bör tänka på om man vill grunda ett eget företag. Svaren bekräftade det jag redan visste genom arbetets teoridel men kom även med nya aspekter. Det verkar som om alla de byggnadsentreprenörer jag intervjuat ganska långt vetat vad de gett sig in på när de startat ett eget byggnadsföretag, och därför tror jag att det finns tillgång till tillräckligt med information, hjälp och råd för dem som vill starta eget i staden Raseborg. Jag vill här ändå poängtera att inget av de intervjuade företagen var ett enmansföretag i ett tidigt skede av verksamheten.

Det kom även fram om hur viktig affärsplanen är och vad den betyder för den fortsatta verksamheten. Redan här kom det fram hur viktigt det är med kunskap och nätverk, utan att jag frågade om det egentligen. Enligt mig betyder det att rätt kunskap och rätt nätverk hjälper mycket redan när man funderar på att starta ett företag inom byggnadsbranschen.

Jag kan också utgående från dessa svar konstatera att Raseborg är en relativt liten region där företagen är vana vid att de flesta känner till varandra. Det är viktigt att komma ihåg detta, eftersom ryktesspridning sker snabbt. Arbetsmarknaden är bra, men respondenterna ifrågasatte tillväxttakten och kunskapsnivån i regionen. Borde man se det som oroväckande att företag måste söka sig bort från regionen för att bredda sina vingar och hitta större projekt?

Mer praktiskt inriktad yrkesutbildning efterlystes av samtliga respondenter. Det framkom att respondenterna inte trodde att det fanns brister i själva utbildningen men att de som blir utexaminerade från skolorna inte har tillräckligt med praktisk erfarenhet inom byggnadsbranschen. Arbetserfarenhet är förstås något som fås med åren, men en nyutexaminerad person måste kunna vissa grundläggande saker som enligt respondenterna ibland saknas.

Raseborgsregionen har många företag inom många olika områden och mina intervjurespondenter ansåg att det inte saknas några specifika kunskapsområden i regionen. En viss brist inom VVS-servicen och entreprenadkunskap framkom. Men ändå fick jag en känsla av att den yrkesmässiga kunskapsnivån kunde förbättras enligt respondenterna. Mer erfaren och produktiv arbetskraft kunde också finnas.

Det kom även fram i intervjuerna att den allmänna uppfattningen är att småföretag har lättare att hitta och få jobb. Att det inte krävs någon utbildning att starta eget

byggnadsföretag är säkerligen en av orsakerna till att det finns så många enmansföretag inom byggnadsbranschen i Raseborg. Det framkom även att dessa småföretag startas för att man får vara sin egen chef och för att det finns stor efterfråga på arbeten i liten skala i regionen. Jag kan även dra slutsatsen, utgående från min undersökning, att det inte finns behov av fler byggnadsföretag i Raseborg.

För att utveckla sin verksamhet går samtliga respondenter på olika utbildningar och ser även till att deras anställda gör likadant. Det är alltså mycket viktigt att hålla sig uppdaterad med vad som händer på marknaden och vad som är nytt för att vara konkurrenskraftig även i fortsättningen. Yrkesskicklig arbetskraft är bland det viktigaste för företagen. De anställda bör även uppmuntras till vidareutbildning och utveckling. Dessutom vill man göra allt för att hålla yrkesskicklig personal kvar i företagen. Yrkeskunskapen är på en bra nivå i Raseborg, men såklart kunde vissa företag förbättras både kunskapsmässigt och strukturmässigt. Det framkom var arbetsledningen i småföretag kan vara mer bristfällig än i storföretag men att storföretag i sin tur har svårare att hitta kompetent arbetskraft, eller om de finns många anställda så är det svårt att veta ”vad man får” särskilt om extra arbetskraft behövs fort.

Samtliga företag som intervjuades är del av ett större nätverk. Jag fick väldigt bra svar på mina frågor om hur viktiga dessa samarbeten är och vad de betyder för företagens fortsatta verksamhet. Den allmänna uppfattningen om samarbetsnätverk är att de är bra, nyttiga, hjälpsamma och livsviktiga. Det kan vara svårt att utvecklas och få nya kontakter så man blir lätt fast i gamla system. Mer diskussion och planering kunde förbättra alla samarbeten och på så sätt kunde man undvika tråkiga situationer.

Det är också viktigt att alla samarbetspartners i nätverket har god yrkesskicklighet och kunskap. Nätverken påverkar även företagens rykte och image och därför är det viktigt att ha respektabla samarbetspartners som också kan förbättra företagets image. God samarbetsförmåga är något som uppskattas högt.

Utan kunder finns inget projekt överhuvudtaget och det är väldigt viktigt i byggnadssammanhang att komma ihåg kunden och att ta med honom i hela processen. Även kunderna gynnas av företagets nätverk om de löper problemfritt. Samarbetsnätverken är en livlina som går igenom och berör hela byggnadsbranschen i Raseborg. Utan dem skulle företagen stå ensamma, hjälplösa och förmodligen utan arbete. Detta är en ögonöppnare värd att lägga märke till för regionen Raseborg och dess

byggnadsföretag. Det gäller att värna och ta hand om sina samarbetspartners mer och bättre för att säkra sig en lönsam och arbetsdryg framtid.

## **4.2 Kritisk granskning och diskussion**

Min undersökning har följt ett tydligt spår genom hela arbetes gång och att jag hållit mig innanför de ramar som jag satte upp i starten. Examenarbetets syfte, som var att klargöra hur viktiga samarbetsnätverken mellan små- och storföretag inom byggnadsbranschen i staden Raseborg är, har besvarats enligt bästa förmåga. Det är självklart att nätverken kunde förbättras och att brister finns, därför är det så viktigt att företagen inom byggnadsbranschen förstår hur viktiga dessa nätverk är från första början, annars finns det inte lika mycket att bygga vidare på. Först måste dessa samarbetsnätverk uppmärksammas för att sedan kunna förbättras och utvecklas.

Jag är nöjd med de svar jag fått från de intervjuade företagen. Man kan fråga sig om intervjuerna hade gett andra svar om man hade gjort dem på ett traditionellt sätt med muntliga intervjuer men jag tror inte att resultatet i slutändan hade ändrat så mycket. I efterhand kan jag konstatera att min frågeformulär var onödigt lång. Vissa saker hade jag kunnat lämna bort från början.

Ytterligare kunde jag ha intervjuat enmans- och småföretag. Det skulle vara intressant att se hur mina svar och mitt resultat hade påverkats av det och hurudana diskussioner det hade gett upphov till. Nu har jag koncentrerat mig på redan etablerade företag, medan jag kunde valt att ta med riktigt rykande färska företag för att få ett bredare perspektiv. Jag valde att inte göra det i rädsla över att göra min undersökning för bred. Jag anser att det är ett ämne för fortsatt forskning.

Jag tror att min undersökning tillfört byggnadsbranschen något nytt genom att bevisa och påpeka hur viktigt det är med samarbeten mellan företagen i byggnadsbranschen och att det är viktigt att komma ihåg att man inte klarar sig allena. På så sätt ska man minnas att hålla sig på god fot med sina samarbetspartners eftersom det gynnar det egna byggnadsföretaget i det långa loppet.

## 5 Sammanfattning

Det absolut viktigaste som framkom i min undersökning är nätverkens och samarbetens stora betydelse för byggnadsbranschen och för byggnadsföretagens fortsatta existens. Grundat på undersökningen kan jag konstatera att samarbetsnätverken är livsviktiga för byggnadsföretagen i Raseborg. Utan dem skulle inte företagen kunna fortsätta sin verksamhet.

Kontakter och nätverk byggs inte bara på själva arbetsmarknaden, utan dessa knyts redan under studietiden. Vita hjälmen r.f är en förening för byggare under studietiden och de studerande som är aktiva inom föreningen kan få en inblick i näringslivet på ett annat sätt än andra. Efter studietiden är det viktigt att fortsätta vara med i grupper och föreningar, för byggnadsentusiaster gäller främst byggmästareföreningen. Detta hjälper inte bara byggarens egna verksamhet utan svetsar samman och skapar kontakter. Andra forum som är vanliga kontaktknytare är i Raseborg t.ex. Rotary eller Frimurarna.

Samarbetsnätverken i byggnadsbranschen i staden Raseborg är viktiga. Det är säkert många som tar samarbeten för givet och inte tänker desto mer på deras existens eller hur viktiga de faktiskt är för hela verksamheten. Eftersom företagen jag intervjuade alla var så måna om att yrkeskunskapen i företaget bör vara bra, så borde de vara lika måna om att samarbetsnätverken också är det. Kanske inte alla företag förstått detta?

I Raseborg kämpar många byggnadsföretag sida vid sida i en hård och omtumlande värld. Om man är stor eller liten har i slutändan inte så stor betydelse. Det viktigaste är att stora och små kompletterar varandra där det behövs och arbetar tillsammans i ett samarbetsnätverk där alla kan dra nytta av varandra på bästa möjliga sätt. Tillsammans kan byggnadsföretagen bygga Raseborg till en mycket stark region.

## Källförteckning

Alvarez S. (2005). *Theories of entrepreneurship*. Hanover: Publishers Inc.

Alvesson M. (2009), *Organisationskultur och ledning*, Malmö: Liber AB.

Andersson C. (1998). *Organisationsteori*. Lund: Studentlitteratur.

Andersson J., Eek G., Feldt M. & Philsgård A. (2008). Branch- och produktkunskap – kunskap som säljer. Stockholm: Liber AB.

Andersson S. (2001). *Det växande företaget*. Lund: Studentlitteratur.

Bergengren M. (2003). *Organisation & Ledarskap – Om organisationen och dess människor*. Malmö: Bonnier Utbildning AB.

Casson M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Barnes & Nobles books: New Jersey.

Eklund S. (2009). *Arbeta i projekt – individen, gruppen, ledaren*. Lund: Studentlitteratur.

Ekström C., Fagerfjäll R. & Jansson C. (2006). *Entreprenörskap – utveckling av företagande*. Malmö: Liber AB.

Erling S., Grunde K. & Haug T. (1989). *Målinriktad projektstyrning*. Lund: Studentlitteratur.

Evans M., Jamal A. & Foxall G. (2006). *Konsumentbeteende*. Malmö: Liber AB.

Ford D., Berthon P., Brown S., Gadde L-E., Håkansson H., Naudé P., Ritter T. & Snehota I. (2002) *The Business Marketing Course*, John Wiley & Sons Ltd.



Gartner, W. (1989): *Who is an entrepreneur? Is the wrong question*. University of Baltimore, Educational foundation. s. 47-67.

Gummesson E. (2002), *Relationsmarknadsföring från 4P till 30R*, Malmö: Liber AB.

Håkansson H. (1989). *Corporate technological behaviour: Co-operation and networks*, Routledge.

Håkansson H. & Snehota I. (1995), *Developing Relationships in Business Networks*, Routledge.

Hutt M. & Speh T. (2004), *Business Marketing Management*, USA: Thomson Learning.

Jacobsen I. & Thorsvik J. (2008), *Hur moderna organisationer fungerar*, Lund: Studentlitteratur.

Johnson G. & Scholes K. (1997) *Exploring Corporate Strategy*, Prentice Hall Europe.

Landström H. (2000). *Entreprnörskapets rötter*. Lund: Studentlitteratur.

Lindberg C., Lindberg M. & Roms M. (2008). *Raseborg – en stad blir till*. Kauru: Schildts förlag AB.

Macheridis N. (2009). *Projektspekter – Kunskapsområde för ledning och styrning av projekt*. Lund: Studentlitteratur.

Rollof J. (1999). *Kreativitet – En handbook för organisationer och individer*, Wahlström & Widstrand.

Praesto F. (2001). *Intuitivt ledarskap*. Stockholm: Ekerlids förlag.

Saunders M., Lewis P & Thornhill A. (2000). *Research Methods for Business Students*.

Svedberg R. (2002). *Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press.

Svensson L., Jakobson E. & Åberg C. (2001), *Utvecklingskraften i nätverk: Om lärande mellan företagen*, Stockholm: T. Santéus AB.

Trost J. (2005). *Kvalitativa intervjuer*, Lund: Studentlitteratur.

### **Elektroniska källor:**

Hartela Ab: [http://www.hartela.fi/en/p88-key\\_figures.html](http://www.hartela.fi/en/p88-key_figures.html) (hämtad 27.3.2011).

Byggservice Lahtinen Ab: [http://www.rplahtinen.fi/index\\_swe.php](http://www.rplahtinen.fi/index_swe.php) (hämtad 30.3.2011).

Västra-Nylands Bygg Ab: <http://www.lurakennus.com/index.php?page=4&selected=4>,  
(hämtad 30.3.2011).

### **Intervjuer:**

Hartela Ab, Ann-Marie Vainio, projektchef, gjord 27.03.2011.

Byggservice Lahtinen Ab, Kimmo Lahtinen, verkställande direktör, gjord 29.03.2011.

Rolinda Oy, Ron Lindberg, diplomingenjör, gjord 30.03.2011

Västra-Nylands Bygg Ab, John Lindqvist, verkställande direktör, gjord, 29.03.2011.

## **Bilaga 1**

### **Frågeformulär**

#### **Bakgrundsfakta:**

##### **Namn:**

Vad hade ni för utbildning när ni öppnade ert företag?

Ansåg ni att det fanns en viss risk när ni öppnade eget? isf. vilka?

Hur var det att öppna ett företag inom byggbranschen?

Hur marknadsför ni era tjänster?

##### **Entreprenören:**

Hur skulle du beskriva entreprenören som individ?

Vad betyder entreprenörskap för dig?

Vilken betydelse har byggnadsentreprenören i näringslivet?

Vilken betydelse har byggnadsentreprenören i Raseborg?

Förklara den typiske entreprenören med 3 ord:

##### **Att starta eget:**

Vad borde man fundera på innan man startar ett eget företag?

Vilken kunskap krävs för att starta eget?

Vilken inställning krävs?

Hur ska man konkurrenskraftigt stiga in i marknaden?

Hurudan bör affärsplanen vara?

##### **Entreprenören i byggnadsbranschen och i staden Raseborg:**

Vad är viktigt att tänka på om man är entreprenör inom byggbranschen?

Vad anser du om yrkesutbildningen inom byggbranschen i staden Raseborg?

Skulle du säga att utbildningen borde förbättras?

Har du lagt märke till om utbildningen inom byggnadsbranschen påverkar byggnadsbranschen i Raseborg?

Saknas det någon nisch inom byggnadsbranschen i Raseborg?

Skulle du säga att det finns för många /för få/passligt med byggnadsföretag i regionen?  
Varför?

Av 400 renodlade byggnadsföretag i Raseborg är 70 procent enmansföretag:

Vad beror detta på tror du?

Skulle flera storföretag behövas i regionen?

### **Kunskapsfrågor:**

Vad gör ni för att utveckla ert företag?

På vilka villkor anställer ni arbetskraft?

Vad betyder yrkesskicklighet för er?

Hur kan företaget se till att de har tillräcklig yrkeskunskap?

stämmer påståendet att kompetens = konkurrens?

Byggnadsbranschens tekniker ändrar ständigt, hur gör ni för att hålla er ”up to date”?

hur kan man ”skydda” sin egen skicklighet (att ingen stjälar ens idéer)?

Ger bättre kompetens mera kunder?

hurudan tycker ni att kunskapen och yrkesskickligheten är i småföretag/storföretag?

Här kan en passlig följdfråga passa, beroende på svaret... (t.ex. Hurudan borde den vara?)

Vad gör ni för att hålla er uppdaterade med byggbestämmelserna?

### **Nätverk:**

Förklara ordet nätverk med 3 ord:

Näm 2 positiva aspekter med nätverk

Näm 2 negativa aspekter med nätverk.

Samarbetar ni med andra företag?

Samarbetar ni med småföretag/storföretag?

Vad anser ni om detta samarbete?

hur kunde samarbetet med dessa företag förbättras?

Hur viktiga är dessa samarbeten/nätverk?

Vad gör ni för att främja dessa samarbeten/nätverk?

Hur gör ni om något gått snett i samarbetsförhållanden?

Vilka kunskaper vill ni se hos samarbetspartnern?

Påverkar nätverken ert företags image?

**Små företag:**

Blir arbetsbördan för stor och bred om man arbetar med storföretag?

Är man för liten som ensamföretagare idag?

Är nätverken/samarbetspartnerna ett måste för att verksamheten kan fortskrida?

**Projekt o beslut:**

Hur gör ni beslut i ert företag?

Vad är viktigt att tänka på med beslutsfattande?

Hur är en bra ledare?

**Byggnadsbranschen handlar långt om att organisera och leda projekt:**

Hur gör ni om ni får ett byggprojekt ni inte gjort förut?

Hur gör ni för att bli klara i tid?

Påverkas projektets resultat av samarbetet mellan era samarbetspartners?

Hur påverkar kunden projektet?

Hur påverkar projektet kunden?